

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk membuat rancangan model bisnis bengkel Doctor OTO yang menggunakan framework business model canvas (BMC). Doctor OTO sendiri hadir sebagai model pengembangan sistem pelayanan bengkel sepeda motor yang menawarkan sistem layanan Door to Door Service dan layanan Jemput Bola dan sampai saat ini bengkel sepeda motor terus tumbuh tetapi sistem pelayanan yang ditawarkan tetap menggunakan cara tradisional. Dimana para calon pelanggan harus datang langsung ke bengkel saat hendak melakukan perbaikan. Hal tersebut menjadi hal yang melatar belakangi peneliti membuat rancangan model bisnis bengkel sepeda motor yang bernama Doctor OTO.

Mengetahui tanggapan atau respon dari para calon pelanggan yaitu para pengguna sepeda motor menjadi tujuan utama penelitian ini untuk mendukung rancangan model bisnis yang akan disajikan. Metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian utama yang digunakan dalam penelitian ini dengan menetapkan sumber triangulasi yaitu para calon pelanggan, pelaku usaha bengkel sepeda motor, dan para ahli sebagai sumber data. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara langsung kepada para narasumber triangulasi. Hasil wawancara para narasumber kemudian dianalisis dan dijadikan sebagai indikator dalam peta empati.

Tidak cukup dengan metode kualitatif, penelitian ini juga menggunakan metode kuantitatif sebagai metode penunjang dari metode penelitian kualitatif. Metode kuantitatif dalam penelitian ini digunakan untuk dilakukannya analisis deskriptif dari hasil pengolahan data. Sumber data kuantitatif didapatkan dengan menyebarkan kuesioner dimana isi kuesioner berdasarkan kesimpulan dari indikator-indikator yang terdapat pada peta empati. Kuesioner disebarkan kepada 110 responden dari para calon pelanggan Doctor OTO. Sehingga penelitian ini dapat dikatakan sebagai penelitian yang menggunakan metode penelitian campuran.

Dari hasil analisis respon para responden maka diketahui bahwa para responden mendukung rancangan yang ditawarkan. Dari hasil analisis juga diketahui adanya keinginan para responden untuk penerapan sistem layanan lain yaitu layanan Paket Hemat. Berdasarkan hasil dari para responden, maka rancangan yang terdapat pada blok proposisi nilai pada framework business model canvas (BMC) mengalami perubahan yaitu penambahan layanan paket hemat. Rancangan akhir yang terbentuk dari penelitian diharapkan dapat menunjang perkembangan bengkel Doctor OTO dan perkembangan bengkel sepeda motor pada umumnya.

Kata kunci : Business Model Canvas (BMC), Model Bisnis, Bengkel, Motor, Sepeda Motor

ABSTRACT

This study aims to create a bike workshop business model design that using Doctor OTO framework business model canvas (BMC). Doctor OTO itself is present as a service system development model bike shop that offers Door to Door Service, and Pick Up Service. Nowadays a bike shop continues to grow but the system still use the services provided by traditional methods. Where the prospective customers have to come directly to the shop. It becomes the background for researchers to draft a business model motorcycle shop named Doctor OTO.

Knowing the response from prospective customers whom was motorcycle users become the primary goal of this research to support the design of business models that will be presented. Qualitative research methods is a primary research methods used in this study to establish the source of triangulation which of them is the prospective customers, bike shop business, and experts as data respondents. The data collection was done by direct interview to the informant triangulation. The results of the informant interviews were analyzed and used as an indicator in the empathy map.

This study not only using qualitative methods, but also used quantitative methods as a supporting method of qualitative research methods. Quantitative methods used in this study to undertake a descriptive analysis of the data processing. Source of quantitative data obtained by distributing questionnaires in which the contents of the questionnaire based on the conclusions of the indicators contained in the map of empathy . The questionnaire distributed to 110 respondents from the prospective customers Doctor OTO. So this study can be considered as a study using a mixed methods research.

The analysis of the responses from the respondents, it is known that the respondents support the design has been offered. From the analysis it is also known the wishes of the respondents to the application systems of other services is cheaper service package. Based on the results of the respondents, the design of which is contained in the block on the value proposition framework business model canvas (BMC) to change is the addition of cheaper service package. The final draft of this research expected form to support Doctor OTO bikeshop growth and development in general.

Keywords : Business Model Canvas (BMC) , Business Model , Bikeshop, Bike, Motorcycle